

Checkliste – Die Aufgaben eines Maklers

Hier sehen Sie, was ein Makler für Sie tun sollte, damit der Verkauf reibungslos und mit dem denkbar besten finanziellen Ergebnis für Sie über die Bühne geht.

- Kostenlose Werteinschätzung Ihrer Immobilie
- Information zu möglichen Wertsteigerungsmaßnahmen
- Festlegung des Angebotspreises
- Zusammenstellung der notwendigen Verkaufsunterlagen
- Einholung fehlender Unterlagen
- Information über die Vermarktungsstrategie
- Abschließen eines Maklervertrages, der für Ihre individuelle Situation am besten ist
- Erstellen professioneller Fotos; ggf. Drohnenshots
- Erstellen eines hochwertigen Online-Exposés
- Digitale Inserate auf Immobilienportalen (für Sie ohne zusätzliche Kosten)
- Digitale Präsentation auf den passenden Social Media Kanälen
- Online-Kommunikation mit den Interessenten
- Auswahl passender Interessenten
- Koordination und Durchführung von Besichtigungen
- Vorbereiten von Besichtigungen
- Aufbereiten der Unterlagen für Interessenten bzw. für deren finanzierende Banken
- Preisverhandlungen
- Unterstützung bei Auswahl eines Notars
- Aufbereiten der Informationen, die der Notar für den Kaufvertragsentwurf benötigt
- Unterstützung der Interessenten mit Informationen zu Möglichkeiten und Kosten von Umbau- bzw. Renovierungsmaßnahmen
- Empfehlung von geeigneten lokalen Firmen oder Dienstleistern für Umbau- bzw. Renovierungsmaßnahmen
- Organisation des Beurkundungstermins und Moderation bei der Beurkundung
- Information über Zeitdauern, Abläufe

Und in Pandemie-Zeiten:

- Online-Besichtigungen
- Video-Besichtigungen
- Berücksichtigen der aktuellen Erfordernisse (z. B. Anzahl zulässiger Haushalte, Personen etc.)
- Berücksichtigung von Hygienemaßnahmen

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wie freuen uns auf Sie. – Tel. 0172 3 1546 90